

## ADENDA A LA GUÍA DOCENTE

*Para dar cumplimiento a las indicaciones del Ministerio de Universidades y de la Red Española de Agencias de Calidad Universitaria ante la situación de excepción provocada por el COVID-19 a partir del 10 de marzo de 2020*

**ASIGNATURA:** Dirección de Ventas (Optativa, itinerario Marketing)

**GRADO EN/MÁSTER EN:** Grado ADE

**TITULACIÓN (E2, E2 bilingüe, E2 +Analytics, E4, E6):** E2, E2 bilingüe, E4

**CURSO:** 4º

**PROFESOR-A:** Victoria Labajo (Grupo idioma español) y Pedro Rubio (Grupo inglés)

En el paso obligado de la docencia presencial a la docencia no presencial durante este periodo, el desarrollo de las clases se ha realizado utilizando los siguientes canales (marcar con una X):

COLLABORATE	x
KALTURA	
TEAMS	
POWER POINT + AUDIO	
SKYPE	
MATERIALES EN MOODLE CON INSTRUCCIONES DE TRABAJO	x
ENTREGA DE TAREAS A TRAVÉS DE MOODLE O DE CORREO ELECTRÓNICO	x
TUTORÍAS PARA LA RESOLUCIÓN DE DUDAS	x
OTROS (especificar))	

Respecto al sistema de evaluación de la asignatura, en el caso de haber modificado el valor porcentual del examen o de alguna de las actividades formativas previstas en la guía docente original, se detalla a continuación el plan evaluativo final, que será comunicado al estudiante **antes del lunes 20 de abril de 2020** a través de un medio evidenciable (Moodle, correo electrónico).

Los sistemas de evaluación empleados para convocatoria ordinaria y su respectiva ponderación serán:

Sistema de evaluación	ponderación
Caso-Proyecto final a desarrollar en grupos y objeto de presentación oral	30%
Ejercicios y casos de evaluación continua desarrollados individualmente y en grupo	60% (20+40%)
Asistencia y participación activa a las sesiones	10%